

Literatur

ASENDORPF, JENS: Keiner wie der andere – Wie Persönlichkeitsunterschiede entstehen (Ergebnisse einer Langzeitstudie des Max Planck-Institutes für psychol. Forschung), München 1988

AMELANG, MANFRED und AHRENS, HANS-JOACHIM: Brennpunkte der Persönlichkeitsforschung, Göttingen 1984

HALL, CALVINS: Theorie der Persönlichkeit, München 1978

HERRMANN, THEO: Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung, Göttingen 1976

ROSNER, LUDWIG: Persönlichkeitsanalyse, München 1985

ROSNER, LUDWIG: Voraussetzungen, Eigenschaften und Fähigkeiten der Führungspersönlichkeit, München 1983

ROSNER, LUDWIG: Persönlichkeitsanalyse, in: Führungslehre – Grundlagen und Anwendungen, Ehningen 1991

SCHNEEWIND, KLAUS A.: Persönlichkeitstheorien, Darmstadt 1984

ZERBIN-RÜDIN, EDITH: Vererbung und Umwelt, Darmstadt 1985

Der Autor

Ludwig Rosner

ist Vorreiter einer Entwicklung, die den Menschen in den Mittelpunkt der Wirtschaft und des Betriebes stellt. In seinem neuen Buch ist es der Kunde in den mannigfaltigen Facetten der Persönlichkeit, die er aus reicher Erfahrung als Unternehmensberater und Dozent seinen Lesern ans Herz legen möchte.



Weitere Fachbücher zu Verkauf und Karrierestrategie

M. H. Mc Cormack

110 Prozent

Spitzenleistungen aus eigener Kraft
1992, 299 Seiten, 72,— DM

Wolf W. Lasko

Stammkunden-Management

Strategien zur Umsatzsteigerung
1993, 292 Seiten, 78,— DM

Wolf W. Lasko

Small talk und Karriere

Mit Erfolg Kontakte knüpfen
1993, 176 Seiten, 58,— DM

Wolfgang Maderthaler

Der Kundenmanager

Das Erfolgskonzept
im Verdrängungswettbewerb
1991, 198 Seiten, 84,— DM

Willem F. G. Mastenbroek

Verhandeln

Strategie – Taktik – Technik
1992, 256 Seiten, 72,— DM

Uli Müller-Schwarz /

Bernhard Weyer

Präsentationstechnik

Mehr Erfolg durch Visualisierung
bei Vortrag und Verkauf
1991, 228 Seiten, 76,— DM

James W. Pickens

Closing

Erfolgsstrategien für
offensive Verkäufer
1989, 319 Seiten, 72,— DM

James W. Pickens

Masterclosing

Die Erfolgsgeheimnisse
der Sales-Manager
1993, 256 Seiten, 72,— DM

D. Schneider/ /W. Rechten

Die Macht des Arguments

Sicher auftreten, klar
formulieren, mit Überzeugung
gewinnen
1991, 261 Seiten, 64,— DM

Udo B. Schwartz

First Class

In Spitzen-Restaurants und
Top-Hotels professionell
auftreten
1993, 224 Seiten, 68,— DM

Rosemarie Wrede-Grischkat

Manieren und Karriere

Verhaltensnormen für
Führungskräfte
1992, 332 Seiten, 72,— DM

Stand der Angaben und Preise:
1.7.1994

Änderungen vorbehalten.

GABLER

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER VERLAG DR. TH. GABLER, TAUNUSSTRASSE 52-54, 65183 WIESBADEN